

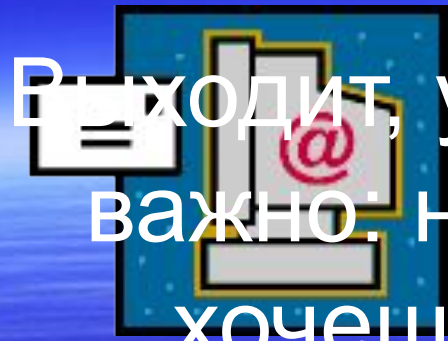
**"Что значит
общаться"**





Общение – это взаимодействие. Один сообщает, второй это понимает, реагирует, а потом они что-то решают, делают, придя к соглашению, или не делают, но спорят, не соглашаются.





Выходит, умение общаться чрезвычайно важно: не умеешь объяснить, что ты хочешь, – не получишь этого. Не научился выслушивать до конца и запоминать, что тебе говорят, тебе же хуже. Пропустишь важную информацию и наделаешь ошибок; не сумеешь договориться – не добьешься желаемого.





Делим разговор на части

В разговоре есть целых три этапа: ты сообщаем что-то, собеседник тебя понимает, вы договариваетесь. И у каждого этапа общения свои правила и законы. Некоторые взрослые (даже известные люди, успешные бизнесмены и политики) и дети ходят на специальные уроки - тренинги. И там узнают, как правильно сообщать информацию, например, во время лекции, доклада или ответа у доски. Им объясняют, как произвести нужное впечатление на собеседника и как быстро понять смысл сказанного. Это очень важно во время переговоров, деловых встреч, игр.





Я тебе дам.

Вы понимаете, что значит эта фраза? Думаю, нет. Кто, кому, что, почему и когда должен дать?

Посмотрите на рисунки. На них два варианта ответа.



Существует около десяти разных способов произнести эту фразу. И каждый раз смысл ее будет иным. Попробуйте придумать как можно больше разнообразных, забавных и интересных ситуаций, когда вы сможете сказать: «Я тебе дам».

Простые вещи называются непросто

Ученые, которые изучают психологию, теорию и практику общения, выделяют две его стороны: вербальную – общение посредством слов, невербальную – общение с помощью интонации, жестов, мимики, взгляда, позы и даже удаленности от собеседника. Слова контролировать относительно легко. А вот интонация, жесты, поза легко могут нас подвести. И никакие, даже самые красивые и вежливые фразы не смогут скрыть твоего настроения, настоящего отношения к собеседнику, его поступкам.

Невербальная сторона общения бессознательна и поэтому часто «выдает» наши секреты. Например, замечал ли ты, что когда люди сочиняют что-то, они обычно не смотрят в глаза собеседнику? А знаешь, что если человеку надоел разговор, он помимо своей воли немного отодвинется от тебя. А если кто-то не доверяет собеседнику, то во время разговора скрестит руки на груди?

Понаблюдайте за собой или за друзьями, и вы убедитесь в справедливости сказанного. Существуют даже специальные словари по невербальному общению. Один из них - «Язык телодвижений» написал американский психолог Алан Пиз. Почитайте, узнаете много интересного.



Понаблюдайте за собой или за приятелями, и вы убедитесь в справедливости сказанного.

Существуют даже специальные словари по невербальному общению. Один из них - «Язык телодвижений» написал американский психолог Алан Пиз. Почитайте, узнаете много интересного.

Те, кто хорошо разбираются в людях, совсем не какие-то супермудрецы – они учились и научились понимать невербальные признаки так же хорошо, как слова.

